

EDIÇÃO
INÉDITA EM
PORTUGAL

PAI RICO, PAI POBRE

A ESCOLA DE NEGÓCIOS

para pessoas que gostam
de ajudar pessoas



ROBERT T. KIYOSAKI

COM JOHN FLEMING E KIM KIYOSAKI

v o g a i s

Dedicatória

Dedicamos este livro aos milhões de indivíduos, casais e famílias que começaram a sua jornada criando e desenvolvendo os seus próprios negócios através do marketing de rede. Por dedicarmos as nossas vidas a educar as pessoas sobre como alcançar a liberdade financeira, tem sido extremamente gratificante associarmo-nos a uma indústria que se dedica a ajudar as pessoas que optaram por iniciar e desenvolver os seus próprios negócios. Todos os dias está a educar e a partilhar a sua oportunidade de negócio com familiares, amigos, vizinhos e colegas de trabalho, bem como com perfeitos desconhecidos. Por isso, expressamos o nosso reconhecimento e a nossa gratidão. Está a testemunhar e a vivenciar os benefícios e as liberdades do que é ter o seu próprio negócio. Conforme descrito nos nossos *bestsellers Pai Rico, Pai Pobre e Rich Dad's CASHFLOW Quadrant*, quando se aprende a verdade sobre como o dinheiro funciona e os fatores importantes para criar riqueza, é fácil ver que um negócio de marketing de rede pode ser «o negócio perfeito» para muitas pessoas.

Agradecimentos

Ficámos honrados com a receção extraordinária à primeira edição deste livro, quando o lançámos em 2001. No entanto, não se compara com o reconhecimento dado pela indústria do marketing de rede ao nosso trabalho desde meados dos anos 1990. Enquanto defensor das mensagens do Pai Rico, queremos agradecer-lhe a si, aos seus superiores, aos seus subordinados, aos seus colegas e à sua empresa. Estamos numa missão para ajudar as pessoas a assumirem o controlo das suas vidas financeiras. Continue a aprender e a ensinar. Obrigado!

Índice

Introdução

Por que razão recomendo o marketing de rede como
um negócio? 11

Capítulo 1

O que torna ricos os ricos? 15

Capítulo 2

Há mais de uma forma de ficarmos ricos 25

Capítulo 3

Valor n.º 1: A verdadeira igualdade de oportunidades 41

Capítulo 4

Valor n.º 2: Uma educação para os negócios que lhe
mudará a vida 51

Capítulo 5

Valor n.º 3: Amigos que o puxem para cima,
não que o atirem para baixo 69

Capítulo 6

Valor n.º 4: Qual é o valor de uma rede? 89

Capítulo 7

Valor n.º 5: Desenvolver as suas competências de negócio
mais importantes 97

Capítulo 8

Valor n.º 6: Liderança 115

Capítulo 9

Valor n.º 7: Não trabalhar por dinheiro..... 129

Capítulo 10

Valor n.º 8: Viver os seus sonhos..... 153

Apêndices

Valor n.º 9: Casamento e negócios..... 163

Valor n.º 10: Como posso usar as mesmas vantagens fiscais
que os ricos usam..... 167

Citações a reter..... 171

INTRODUÇÃO

Por que razão recomendo o marketing de rede como um negócio?

O texto que se segue é um exemplo do tipo de carta que recebo frequentemente:

Caro Sr. Kiyosaki,
Olá, espero que esteja bem.

Chamo-me Susan e estou a escrever por causa do meu marido, Alan. Ele leu todos os seus livros e tem um imenso potencial para ser um grande empresário e homem de negócios. Disse-lhe que ia escrever-lhe e pedir-lhe conselhos sobre algo. Ora, pessoalmente, nunca li nenhum dos seus livros, por isso não sei qual é a sua posição em relação a estes assuntos, mas o meu marido está a dedicar muito tempo a uma empresa chamada [nome da empresa eliminado]. Trata-se de uma empresa com um esquema em pirâmide que vende vitaminas e outros produtos relacionados com a saúde. A pessoa que está no topo arranja quem faça as vendas por si, e assim por diante ao longo da cadeia. Não me incomodaria se não achasse que é uma grande perda de tempo para ele. De todo o seu esforço para construir o nome e a empresa de outra pessoa, outro alguém acabará por colher os benefícios do seu trabalho árduo. Vendem-lhe a ideia de que está a criar o seu próprio negócio, mas não vejo o seu nome na empresa. Como é que o negócio pode ser dele, se o seu nome não está nas vitaminas? Além disso, há mais de um ano que trabalha a tempo parcial e ainda não ganhou muito dinheiro.

Acho que, no fundo, o problema é que me parece uma perda do seu precioso tempo e gostaria de o ver a investir em si mesmo e no seu próprio nome, em vez de investir no nome de outra pessoa. Em vez de criar uma empresa de marketing de rede, acho que ele deveria criar a sua própria empresa. Também acredito que as pessoas para quem ele está a vender estão apenas a usá-lo. Sabendo que ele leu os seus livros e que valoriza muito a sua opinião como homem de negócios, talvez ouça os seus pensamentos sobre este assunto, porque não ouve os meus. Quem sabe, talvez eu esteja errada. Isso seria bom, porque me tranquilizaria.

Se responder a esta carta, agradeço-lhe antecipadamente o seu tempo.

Cordialmente,
Susan M.

A minha resposta

Como alguns dos leitores já devem saber, o meu escritório está cheio de cartas. Infelizmente, não tenho tempo para responder a tudo o que recebo.

Começo o livro com esta carta porque as preocupações e as perguntas da Susan são as mesmas que ouço frequentemente de outras pessoas. São perguntas e preocupações válidas. Além disso, fiquei impressionado com a sua franqueza e a sua vontade de manter uma mente aberta. No mundo atual, em rápida mudança, ter uma mente aberta é de importância vital.

Uma das principais razões pelas quais decidi escrever este livro foi para responder a essas questões e preocupações. Muitas pessoas querem saber por que razão recomendo um negócio de marketing de rede, especialmente porque não estou vinculado a nenhuma empresa, nem ganhei o meu dinheiro com um negócio desse tipo. Por isso, escrevi este livro para expressar a minha resposta de forma conclusiva. Como pode depreender pelo número de páginas,

a minha resposta à carta anterior não é uma simples resposta de certo ou errado.

Antes de concluir, não acredito que o negócio de marketing de rede seja para todos. Espero que, ao ler este livro, possa perceber se uma empresa de marketing de rede se adequa a si ou não. Se já tem uma empresa desse tipo, creio que descobrirá que este livro reafirma o que já sabe... e sente. Se está a pensar em começar um negócio de marketing de rede, acredito que irá descobrir algumas das oportunidades e valores que um negócio destes lhe pode oferecer — valores que muitas pessoas não conseguem ver. Por outras palavras, há muito mais num negócio de marketing de rede do que apenas a oportunidade de ganhar algum dinheiro extra.

Agradeço-lhe desde já a leitura deste livro e a abertura de espírito.

Com os melhores cumprimentos,
Robert T. Kiyosaki

CAPÍTULO 1

O que torna ricos os ricos?

Certo dia, depois das aulas, estava a trabalhar no escritório do meu pai rico. Tinha cerca de 15 anos e sentia-me muito frustrado na escola. Queria aprender a ser rico, mas em vez de estudar matérias como «O ABC do dinheiro» ou «Como se tornar um milionário em 10 lições», dava por mim a dissecar rãs na aula de Ciências e a pensar como é que aquela rã morta me poderia tornar rico. Sentindo-me frustrado, perguntei ao meu pai rico: «Porque não nos ensinam sobre dinheiro na escola?»

Ele sorriu, levantou os olhos do seu trabalho e disse: «Não sei. Eu próprio já me perguntei isso.» Fez uma pausa e depois perguntou: «Porque queres saber?»

«Bem», respondi calmamente, «estou aborrecido na escola. Não vejo qualquer relevância entre o que nos é pedido para estudar e o mundo real. Só quero aprender a ser rico. Como é que uma rã morta me vai ajudar a comprar um automóvel novo? Se o professor me explicasse como é que uma rã morta me pode tornar rico, eu dissecaria milhares delas.»

O meu pai rico riu-se e perguntou: «O que te respondem quando lhes perguntas sobre a relação entre rãs mortas e dinheiro?»

«Todos os meus professores dizem a mesma coisa», respondi. «Dizem sempre o mesmo, por mais vezes que lhes pergunte sobre qual a relevância da escola para o mundo real.»

«E o que é que eles dizem?»

«Dizem: “Tens de ter boas notas para encontrares um emprego seguro.”», respondi.

«Bem, isso é o que a maioria das pessoas quer», disse o meu pai rico. «A maioria vai para a escola para encontrar um emprego e algum tipo de segurança financeira.»

«Mas eu não quero fazer isso. Não quero ser um empregado a trabalhar para outra pessoa. Não quero passar a vida com outra pessoa a dizer-me quanto dinheiro posso ganhar ou quando posso ir trabalhar ou tirar férias. Quero ser livre. Quero ser rico. É por isso que não quero um emprego.»

Para aqueles que não leram *Pai Rico, Pai Pobre*, o meu pai rico era o pai do meu melhor amigo. Mesmo sem uma educação formal e começando do zero, acabou por se tornar um dos homens mais ricos do estado do Havai. O meu pai pobre — o meu pai verdadeiro — era um homem muito instruído, um funcionário público muito bem pago, mas por muito que ganhasse, chegava ao final de cada mês sem dinheiro e acabou por morrer falido, com pouco para mostrar de uma vida de trabalho árduo.

Uma das razões pelas quais comecei a estudar com o meu pai rico, depois das aulas e aos fins de semana, foi porque sabia que não estava a receber a educação que queria na escola. Eu sabia que a escola não tinha as respostas que eu procurava porque o meu pai verdadeiro — o meu pai pobre — era o diretor do sistema escolar do estado do Havai. Eu sabia que o meu pai verdadeiro, o diretor escolar, não percebia muito de dinheiro. Por isso, sabia que o sistema escolar não me podia ensinar o que eu queria saber. Aos 15 anos, eu queria saber como ser rico e não como ser um empregado que trabalha para os ricos.

Depois de ver a minha mãe e o meu pai a discutirem constantemente por não terem dinheiro suficiente, comecei a procurar um adulto que me pudesse ensinar sobre dinheiro. Foi assim que comecei a estudar com o meu pai rico. Estudei com ele desde os 9 até aos 38 anos. Estava à procura de educação. Foi, para mim, a minha «Escola de Negócios»: a escola de negócios para a vida real. Graças à formação que obtive com o meu pai rico, consegui reformar-me aos 47 anos, financeiramente independente para o resto da minha

vida. Se tivesse seguido o conselho do meu pai pobre — o conselho de ser um bom empregado até aos 65 anos —, ainda hoje estaria a trabalhar, preocupado com a segurança do meu emprego e com o meu plano de pensões cheio de fundos mútuos que não param de perder valor. A diferença entre os conselhos do meu pai rico e os do meu pai pobre era simples. O meu pai pobre dizia sempre: «Vai para a escola e tira boas notas para encontrares um emprego seguro, com benefícios.» O conselho do meu pai rico era: «Se queres ser rico, tens de ser um empresário e um investidor.» O meu problema é que a escola não me ensinava a ter negócio próprio ou a ser um investidor.

Por que razão Thomas Edison era rico e famoso

«Então, o que estudaste hoje na escola?», perguntou o meu pai rico.

Pensando um pouco no meu dia, acabei por responder: «Temos estado a estudar a vida de Thomas Edison.»

«É importante estudar uma pessoa assim», disse o meu pai rico. «Então, falaram sobre como é que se tornou rico e famoso?»

«Não», respondi. «Só falámos das suas invenções, como a lâmpada.» O meu pai rico sorriu e disse: «Bem, detesto contradizer o teu professor, mas Thomas Edison não inventou a lâmpada elétrica... ele aperfeiçoou-a.» O meu pai rico explicou-me que Thomas Edison era um dos seus heróis e que tinha estudado a sua vida.

«Então, porque é que lhe é atribuída a invenção?» questioneei.

«Houve outras lâmpadas inventadas antes da sua, mas não eram práticas. As primeiras lâmpadas não ardiam o tempo suficiente. Além disso, os outros inventores não conseguiam explicar como é que a lâmpada podia ter algum valor comercial.»

«Valor comercial?», perguntei, intrigado.

«Por outras palavras, os outros inventores não sabiam como ganhar dinheiro com a sua invenção... e Thomas Edison sabia», acrescentou o meu pai rico.

«Então, ele inventou a primeira lâmpada *útil* e soube transformá-la num negócio», afirmei.

O pai rico acenou com a cabeça: «E foi o seu sentido comercial que tornou muitas das suas invenções tão úteis para milhões de pessoas. Thomas Edison foi mais do que um inventor. Foi o fundador da General Electric e de muitas outras grandes empresas. Os vossos professores explicaram-vos isso?»

«Não», respondi. «Gostava que o tivessem feito. Ter-me-ia interessado mais pelo assunto. Em vez disso, estava aborrecido e a perguntar-me como é que Thomas Edison era relevante para a vida real. Se me tivessem dito como é que ele se tornou tão rico, eu teria ficado muito mais interessado e teria ouvido com mais atenção.»

O pai rico riu-se e contou-me que Thomas Edison, o inventor, também se tornou multimilionário e fundador de uma empresa de milhares de milhões de dólares. O meu pai rico continuou, afirmando que Edison abandonou a escola porque os professores achavam que ele não era inteligente o suficiente para ser bem-sucedido. Em seguida, ainda jovem, começou a trabalhar a vender doces e revistas nos caminhos de ferro. Aí desenvolveu as suas capacidades de vendedor. Em breve, começou a imprimir o seu próprio jornal na parte de trás do comboio e depois contratou uma equipa de rapazes para vender não só os seus doces, mas também o seu jornal. Ainda rapaz, passou de empregado a empresário, empregando, em cerca de um ano, uma dezena de outros rapazes.

«Então foi assim que Thomas Edison começou a sua carreira empresarial?», perguntei.

O meu pai rico anuiu com a cabeça e sorriu.

«Porque é que os professores não me contaram isso?», perguntei. «Eu teria adorado ouvir essa história.»

«Há mais», disse o pai rico, continuando a contar a história de Edison. Edison depressa se aborreceu com o seu trabalho no comboio e começou a aprender a enviar e a receber código Morse para conseguir um emprego como operador de telégrafo. Em pouco tempo, Edison era um dos melhores operadores de telégrafo do mundo e viajava de cidade em cidade aplicando as suas competências na área. «Foi o que ele aprendeu como jovem empreendedor e operador de

telégrafo que lhe deu a vantagem como empresário e inventor da lâmpada elétrica.»

«Como é que ser operador de telégrafo o ajudou a tornar-se um melhor homem de negócios?», perguntei, sentindo-me confuso. «O que é que esta história tem que ver com o facto de eu ficar rico?»

«Dá-me tempo para explicar», respondeu o meu pai rico. «Thomas Edison foi mais do que um simples inventor. Quando era jovem, tornou-se um empresário. Foi por isso que se tornou muito rico e famoso. Em vez de ir à escola, adquiriu as competências empresariais necessárias para ter sucesso no mundo real. Perguntaste-me porque é que os ricos ficam ricos, certo?»

«Sim», respondi, acenando com a cabeça e sentindo-me um pouco envergonhado por interromper o meu pai rico.

«O que o tornou famoso em relação à lâmpada foi a sua experiência anterior como homem de negócios e operador de telégrafo», disse o pai rico. «Como operador de telégrafo, descobriu que o que fez o inventor do aparelho ter tanto sucesso foi o facto de ser um sistema empresarial: um sistema de linhas, postes, pessoas qualificadas e estações de retransmissão. Ainda jovem, Thomas Edison compreendeu o poder de um sistema.»

Eu interrompi-o: «Quer dizer que, como ele era um homem de negócios, percebeu a importância do sistema. O sistema era mais importante do que a invenção.»

O meu pai rico acenou com a cabeça. «A maioria das pessoas vai para a escola para aprender a trabalhar para um sistema; não conseguem ver o panorama geral. A maioria só vê o valor do seu trabalho porque foi isso que foi ensinada a ver. Por isso, vê as árvores e não a floresta.»

«Portanto, a maioria das pessoas trabalha para o sistema em vez de ser dona do sistema», acrescentei.

Acenando com a cabeça em concordância, o pai rico disse: «Tudo o que vê é a invenção ou o produto, mas não o sistema. A maioria das pessoas não consegue ver o que realmente torna ricos os ricos.»

«Então, como é que isto se aplica a Thomas Edison e à lâmpada elétrica?», perguntei.

«O que tornou a lâmpada poderosa não foi a lâmpada, mas o sistema de linhas elétricas e estações de retransmissão que alimentava a lâmpada», disse o pai rico. «O que tornou Thomas Edison rico e famoso foi o facto de ele conseguir ver o panorama geral, enquanto as outras pessoas só viam a lâmpada.»

«E ele conseguia ver o panorama geral devido à sua experiência comercial nos caminhos de ferro e à sua experiência como operador de telégrafo», respondi.

O pai rico acenou com a cabeça. «Outra palavra para sistema é *rede*. Se queres mesmo aprender a ser rico, tens de começar a conhecer e a compreender o poder que existe nas *redes*. As pessoas mais ricas do mundo constroem redes. Todas as outras são ensinadas a procurar trabalho.»

«Sem a rede elétrica, a lâmpada teria muito pouco valor para as pessoas», afirmou.

«Estás a perceber a ideia», sorriu o pai rico. «Portanto, o que torna ricos os ricos é o facto de construírem e possuírem o sistema... a rede. Ser dono da rede torna-os ricos.»

«Uma rede? Então, se eu quiser ficar rico, preciso de aprender a construir uma rede de negócios?», perguntei.

«Estás a perceber a ideia», respondeu, novamente, o pai rico. «Há mais do que uma forma de ficar rico, mas os milionários sempre construíram redes. Basta ver como John D. Rockefeller se tornou um dos homens mais abastados do mundo. Ele fez mais do que apenas perfurar em busca de petróleo. Ele tornou-se um dos homens mais ricos do mundo porque construiu uma rede de estações de serviço, camiões de entrega, navios e oleodutos. Tornou-se tão rico e poderoso devido à sua rede que o governo dos Estados Unidos o obrigou a desmantelá-la, chamando-lhe monopólio.»

«E Alexander Graham Bell inventou o telefone, que acabou por dar origem a uma rede telefónica chamada AT&T», acrescentei.

O meu pai rico acenou com a cabeça. «E mais tarde vieram as redes de rádio e depois as redes de televisão. Sempre que surgia uma

nova invenção, as pessoas que ficavam ricas eram as que construíam e possuíam a rede que sustentava a nova invenção. Muitas estrelas e desportistas bem pagos são ricos simplesmente porque as redes de rádio e televisão os tornam ricos e famosos.»

«Então porque é que o nosso sistema escolar não nos ensina a construir redes?», perguntei.

O pai rico encolheu os ombros. «Não sei», respondeu. «Acho que está relacionado com o facto de a maior parte das pessoas ficar satisfeita por encontrar um emprego a trabalhar para uma grande rede... uma rede que torna os ricos mais ricos. Eu não queria trabalhar para os ricos. Foi por isso que construí a minha própria rede. Não ganhei tanto dinheiro no início da minha vida, porque é preciso tempo para construir uma. Durante cinco anos, ganhei muito menos do que os meus colegas. No entanto, ao fim de dez anos, era muito mais rico do que a maioria deles, mesmo os que se tornaram médicos e advogados. Hoje, ganho muito mais do que alguma vez sonharam ganhar. Uma rede de negócios bem concebida e gerida pode gerar exponencialmente mais lucros do que conseguiria um indivíduo que trabalhe arduamente.»

O meu pai rico explicou que a história está cheia de exemplos de pessoas ricas e famosas que construíram redes. Quando os comboios foram inventados, muitas pessoas ficaram ricas. O mesmo se aplica aos aviões, navios, automóveis e lojas de retalho como a Walmart, a Gap e a Radio Shack. No mundo atual, o poder dos supercomputadores e dos computadores pessoais permite que muitos indivíduos tenham a capacidade de construir uma grande riqueza se trabalharem para criar as suas próprias redes. Este livro e a minha empresa, The Rich Dad Company, dedicam-se àqueles que querem construir as suas próprias redes de negócios.

Bill Gates, um dos homens mais ricos do mundo, construiu a sua fortuna ao ligar um sistema operativo à rede da IBM. Os Beatles tornaram-se famosos em todo o mundo graças ao poder das redes de rádio, televisão e lojas de discos. As estrelas do desporto ganham milhões de dólares graças ao poder das redes de televisão e de rádio.

A Internet, que é a última palavra em redes mundiais, tornou muitas pessoas milionárias, e até multimilionárias. As minhas competências como escritor renderam milhões de dólares, não porque eu seja um grande escritor, mas devido aos meus parceiros de negócios e à rede de empresas com as quais fazemos parceria. A comunidade do Pai Rico estende-se por todo o mundo e a nossa rede de parceiros internacionais — na edição, educação, marketing e plataformas sociais móveis — expande a nossa exposição e o nosso alcance. Continuamos a apoiar as organizações e as empresas que mantêm a nossa rede forte e em crescimento.

Como dizia o meu pai rico: «Os ricos constroem redes e todos os outros procuram trabalho.»

Por que razão os ricos ficam mais ricos

A maioria de nós já ouviu o ditado: «Diz-me com quem andas dir-te-ei quem és.» Esse ditado também é válido para os ricos, para os pobres e para a classe média. Por outras palavras, os ricos juntam-se aos ricos, os pobres juntam-se a outros pobres e a classe média junta-se à classe média. O meu pai rico afirmava muitas vezes: «Se queres ficar rico, tens de te relacionar com aqueles que são ricos ou que te podem ajudar a ficar rico.» Também dizia: «Muitas pessoas passam a vida a conviver e a realizar *networking* com pessoas que as atrasam financeiramente.» Uma das ideias centrais deste livro é a de que um negócio de marketing de rede é um negócio com pessoas que o podem ajudar a tornar-se mais rico. Uma pergunta que pode fazer a si mesmo é a seguinte: «Será que a empresa para a qual trabalho e as pessoas com quem passo o tempo se dedicam a enriquecer-me? Ou será que as pessoas e a empresa estão mais interessadas em que eu continue a trabalhar arduamente?»

Aos 15 anos, eu sabia que uma forma de me tornar rico e financeiramente independente era aprender a estabelecer contactos com pessoas que pudessem ajudar-me a ficar rico e financeiramente independente. Para mim, isso fazia todo o sentido. No entanto, para muitos dos meus colegas de liceu, o que fazia sentido era ter

boas notas e arranjar um emprego seguro. Aos 15 anos, decidi que procuraria a amizade entre aqueles que estivessem interessados em que eu me tornasse uma pessoa rica e não um empregado leal a trabalhar para os ricos. Quando olho para trás, a decisão que tomei aos 15 anos foi uma decisão que mudou a minha vida. Não foi uma decisão fácil porque, aos 15 anos, tinha de ter muito cuidado com quem passava o meu tempo e com os professores que ouvia. Para aqueles que estão a pensar em criar o seu próprio negócio, esta ideia — a ideia de que devem ter consciência de com quem passam o tempo e de quem são os vossos professores — é uma consideração muito importante. Quando era jovem, no liceu, comecei a escolher os meus amigos e professores com muito cuidado, porque a família, os amigos e os professores são um elemento muito, muito, muito importante da nossa rede.

Uma escola de negócios para as pessoas

Pessoalmente, estou entusiasmado por escrever este livro para apoiar o setor do marketing de rede. Muitas empresas deste setor estão a oferecer a milhões de pessoas a mesma educação empresarial que o meu pai rico me ensinou: a oportunidade de construir a sua própria rede em vez de passar a vida a trabalhar para uma.

Ensinar as pessoas a compreender o poder de construir o seu próprio negócio, a sua própria rede, não é uma tarefa fácil, porque a maioria das pessoas foi ensinada a ser um empregado leal e trabalhador, e não um empresário que constrói a sua própria rede.

Depois de regressar do Vietname, onde fui oficial dos Marines dos Estados Unidos e piloto de helicóptero, pensei em voltar a estudar para obter o meu diploma de MBA. O meu pai rico convenceu-me a não o fazer. Disse-me: «Se obtiveres um MBA numa escola tradicional, continuarás a ter formação para ser um empregado dos ricos. Se queres ser rico, em vez de um empregado bem remunerado dos ricos, tens de ir para uma escola de negócios que te ensine a ser empresário. Esse é o tipo de escola de negócios em que te coloquei.» O meu pai rico acrescentou: «O problema com a maioria das

escolas de negócios é que elas pegam nas crianças mais inteligentes e ensinam-nas a serem executivos dos ricos, em vez de executivos dos empregados.» Se acompanhou as notícias sobre a Enron e a WorldCom, os executivos altamente qualificados foram acusados de pensar apenas em si mesmos e não nos funcionários ou investidores que lhes tinham confiado as suas vidas e dinheiro. Muitos executivos altamente qualificados e bem pagos diziam aos seus funcionários para comprarem mais ações da empresa, enquanto se desfaziam das suas. Embora a WorldCom e a Enron sejam casos extremos, esse tipo de comportamento egoísta ocorre todos os dias no mundo empresarial e no mercado de ações.

Uma das razões por que apoio a indústria do marketing de rede é o facto de muitas empresas do setor serem realmente *escolas de negócios para as pessoas*, em vez de faculdades de gestão que pegam em jovens inteligentes e os ensinam a serem empregados dos ricos. Muitas empresas de marketing de rede ensinam valores que não se encontram nas escolas de negócios tradicionais. Valores como: a melhor maneira de ficar rico é aprender e ensinar outras pessoas a tornarem-se donos de negócios, em vez de as ensinar a serem funcionários leais que trabalham para os ricos.

Outras formas de enriquecer

Muitas pessoas adquiriram grande riqueza ao construir um negócio de marketing de rede. De facto, alguns dos meus amigos mais ricos criaram a sua fortuna ao construir um negócio desse tipo. No entanto, para ser justo, existem outras formas de adquirir grande riqueza. Como tal, no próximo capítulo, este livro abordará outras formas através das quais as pessoas se tornaram ricas e, o que é mais importante, financeiramente independentes... livres do trabalho árduo de ganhar a vida, agarrando-se à segurança do emprego e vivendo de salário em salário. Depois de ler o próximo capítulo, poderá ter uma ideia melhor sobre se a construção de um negócio de marketing de rede é a melhor forma de criar a sua própria fortuna pessoal... e se é um meio para perseguir os seus sonhos e paixões.

O LIVRO PARA PESSOAS QUE QUEREM AJUDAR PESSOAS!

A liberdade e os benefícios proporcionados por um negócio próprio são indiscutíveis e cada vez mais pessoas enveredam por esse caminho.

Robert Kiyosaki, autor *bestseller*, revelou-nos já em livros anteriores de que forma o dinheiro verdadeiramente funciona e os segredos essenciais para gerar riqueza, afirmando também que uma empresa de marketing de rede pode ser «o negócio perfeito» para muitos. Mas, na realidade, é mais do que isso: é o tipo de negócio que transforma o seu proprietário num professor, com a capacidade de ajudar aqueles à sua volta.

Depois de *Pai Rico, Pai Pobre: O Negócio do Século XXI*, dedicado ao marketing de rede, neste novo livro, Kiyosaki partilha os 10 valores que encontra na maioria desse tipo de empresa, para que tome a decisão acertada rumo à independência financeira.



Robert Kiyosaki desafiou e mudou a forma como milhões de pessoas, um pouco por todo o mundo, pensam sobre dinheiro e finanças pessoais. As ideias que defende contrariam a sabedoria convencional, e valeram-lhe já a reputação de irreverente, corajoso e direto. É reconhecido, mundialmente, como um apaixonado defensor da educação financeira.



Penguin
Random House
Grupo Editorial

www.penguinlivros.pt
@ penguinlivros

ISBN 9789897879197



9 789897 879197 >